

## CURRICULUM VITAE

### Paolo Pagni

Nato a Milano l'11 agosto del 1960.

Dopo aver conseguito la maturità classica al Liceo Ginnasio Beccaria di Milano nel 1979 mi sono iscritto al corso di Laurea in Chimica Industriale presso l'Università degli Studi di Milano, laureandomi con la votazione di 110 e lode nel 1985.

Dall'85 all'89 ho lavorato presso Enichem Sintesi, società di chimica fine del gruppo Enichem, dapprima come tecnico di processo, contribuendo alla definizione di processo per la produzione di Anox PP18 e Anox 20 e al trasferimento della produzione di quest'ultimo dallo stabilimento di Pedrengo (BG) al polo di Ravenna, poi come tecnico commerciale dei medesimi prodotti. Sono poi passato al gruppo Montedison dove ho svolto ruolo di account per intermedi chimici nelle divisioni *trade and domestic* di Acna Chimica Organica, sviluppando nuovi mercati tra i quali quello delle essenze e degli aromi. In questa fase ho svolto attività di marketing e di trade contribuendo al reperimento di nuovi fornitori specialmente nei mercati del Far East.

Dall'89 al 95 ho ricoperto il ruolo di marketing manager nella filiale italiana della multinazionale Pall Corporation inc. sviluppando idee di commercializzazione dei prodotti ed occupandosi della formazione dei venditori sui temi di marketing e dei clienti sugli aspetti applicativi dei prodotti. Tra le attività di cui vado fiero di quel periodo mi piace citare il contributo alla riorganizzazione della rete commerciale italiana nella fase di sviluppo, trasformando la ripartizione in aree geografiche in business-unit per centro di specializzazione, lo sviluppo della funzione telemarketing e il contributo alla revisione delle procedure per la gestione delle analisi di fluidi contaminati come strumento di marketing per la soddisfazione delle esigenze del cliente. Ho anche introdotto l'azienda nel mercato dei trasformatori elettrici, fino ad allora inesplorato.

Lasciata Pall nell'aprile 95, ho iniziato la carriera di consulente collaborando fino al settembre 98 come consulente e formatore per la società Innova Skills Srl. In questo periodo ho acquisito la certificazione internazionale di facilitatore del gruppo Achieve Global per i programmi delle divisioni Learning International e Zenger Miller.

In questi anni ho lavorato su interessanti progetti con molte società, tra cui:

- AC Nielsen – CRA (sviluppo del piano di marketing e di vendite, con lo studio per una corretta allocazione delle risorse sui singoli progetti e di teamwork con le altre funzioni dell'azienda; individuazione delle aree di forza per singola divisione e dei potenziali rischi)
- Pall (sviluppo del teambuilding tra le funzioni di supporto e la rete commerciale)
- Hewlett Packard (teambuilding)
- 15 -
- HMR (sviluppo della rete di Informatori e della rete Ospedaliera),
- Alcatel (definizione delle strategie di approccio al mercato),
- Bailo (individuazione del profilo cliente e sviluppo della strategia commerciale; ottimizzazione della tattica commerciale; analisi e soluzione dei conflitti tra produzione e rete commerciale)
- Synthelabo (sviluppo della rete di Informatori medico scientifici),
- Pfizer (sviluppo della rete di Informatori medico scientifici),
- Abbot (sviluppo del processo di customer care e di assistenza post vendita nella divisione diagnostici),

- Savino Del Bene (riorganizzazione delle procedure interne e dell'organizzazione per reparti, teambuilding, definizione delle figure di capo intermedio e di direttore per la sede e le filiali italiane)
- Savitransport (ottimizzazione della rete commerciale)
- Johnson Wax (identificazione delle capacità per la figura di coach, definizione delle tattiche di approccio per la rete commerciale),
- Philips (progetto riunioni),
- TRW (progetto team building negli stabilimenti di Livorno e Gardone Valtrompia).

Nel 98 sono stato socio fondatore e amministratore delegato di C. Lewis, società di consulenza e formazione. Qui il mio ruolo si è ampliato: non solo ho affiancato all'attività di formatore anche quella di consulente, ma ho anche contribuito alla vita dell'impresa con attività di sviluppo commerciale, di ricerca di partner internazionali e di R&D sui temi consulenziali e formativi.

Ho sviluppato programmi di consulenza organizzativa e gestionale svariate società multinazionali, straniere ed italiane, e nazionali, tra le quali si ricordano: HP-Compaq, Ibm.com, Dell, Accenture, ACNielsen, Johnson Wax, Bahlsen, CWT, Sanofi-Synthelabo, GSK, Aventis, Novartis, Da Verrazzano, Savino del Bene, Giacomini, Progress Pubblicità, Varnish, RPM, Nardi Elettrodomestici e altre ancora.

In qualità di responsabile dell'area ricerca e sviluppo, ho contribuito alla stesura dei manuali e alla progettazione dei programmi d'aula, comprensivi di esercitazioni e role play, aggiornandomi di continuo con ricerche bibliografiche, anche su Internet, e con contatti frequenti con società e istituzioni internazionali, oltre che svolgendo ricerche mirate sul campo.

Ho creato e mantenuto il coordinamento con i partner internazionali e curato l'aggiornamento continuo di tutti i consulenti che fanno capo a C.Lewis Italia. È stata mia responsabilità curare l'addestramento di formatori interni presso quei clienti che abbiano richiesto questa soluzione. Ho inoltre partecipato a programmi di approfondimento negli Stati Uniti, in particolare a Dallas, Texas, con la società americana Acclivus, e in Europa, con la società svedese Celemi,

- 16 -

con il gruppo ITCWorldsolution e con Prosell (UK); per tutte queste società sono ancora oggi facilitatore certificato e autorizzato.

Uscito sul finire del 2003 da C.Lewis, nel febbraio 2004 ho dato vita ad Advice srl, società della quale sono socio e amministratore delegato.

Mio incarico è quello di promuovere i contatti con i clienti e svolgendo attività di consulenza direzionale e di formazione del personale.

Mantengo contatti frequenti con organizzazioni di consulenza internazionali con le quali collaboro: MTI (Germania)-Acclivus(USA) - Forum (USA) - Prosell (UK) Goldratt Consulting (Israele). Sono inoltre membro della Associazione Toc Ico che promuove il pensiero di Elihaju Goldratt.

Svolgo, direttamente o coordinando l'azione dei propri colleghi, attività di prevalentemente di consulenza e sviluppo, in alcuni casi di formazione manageriale e commerciale, con numerose aziende quali Arval (gruppo BNPParibas), Aimgroup, Amgen, Citroen Peugeot, Congress Lab, Humana, Laboratori Alter, Macchingraf, Grandi Salumifici Italiani, Fincantieri, Grafiche Rekord, Litorama, Gs-Carrefour, CarlsonWagonlit Travel, Hertz, IBM, HP Procurve, Basf Coating, Camst, Descò, scJohnson Wax, Bahlsen, Otto Bock, Panalpina, Pirelli, Astaldi, St.Gobain Condotte, MAN veicoli industriali, ITT Cannon Veam, Congresslab, Sirona, Euronics.

Dall'ottobre 2010 al luglio 2011 ho contribuito allo sviluppo internazionale di una nuova marca di scarpe da donna di estremo lusso, per la quale ha definito il business model, svolgendo attività di marketing e ricerca canali sul territorio Nordamericano (US: La, Houston, Dallas, Chicago, NYC, Boston, Washington, Miami – Canada: Toronto).

Da gennaio 2012 sono senior consultant e responsabile dell'area Nord Italia di Formimpresa.

Ho studiato e approfondito, per interesse personale, oltre che professionale, il tema della business ethics fino a poter partecipare come relatore ai seguenti convegni internazionali sull'argomento

✂ *Philosophy of Management* (Oxford luglio 2005)

✂ *Ethics the guiding light*: XII St.John's University di New York (Manhattan novembre 2005), XIII Niagara University (Niagara Falls novembre 2006), XIV Università DePaul (Chicago ottobre 2007), XV St.John's University di New York (Manhattan ottobre 2008), XVI Niagara University (Niagara Falls novembre 2009)

✂ *Iese* (Barcellona maggio 2008)

Dal 1990 svolgo attività di volontariato con mia moglie Franca nell'area dell'orientamento familiare per l'associazione Oeffe e per l'Associazione Faes che gestisce centri scolastici in Italia. Ho contribuito alla start up dell'Accademia Everest a Lugano.

- 17 -

Avendo il gusto per la scrittura ho inoltre pubblicato per le edizioni Ares due saggi: Lavoro & Responsabilità e L'anima del leader, dopo aver pubblicato con Franca Malagò due saggi Etica semplice per la famiglia e Matrimonio d'amore. Ho svolto per alcuni anni l'attività di giornalista pubblicista scrivendo su diverse testate, da quotidiani (Avvenire, Informazione, Eco di Bergamo...) a periodici (Jesus, Studi Cattolici, Fogli, il Nostro tempo...)

Gestisco 6 blog sul web sia in area professionale sia in area culturale.